



Government
of Canada

Gouvernement
du Canada

The Sporting Goods Market in New Zealand

May 1997

*(Également disponible en français sous le titre,
Le marché des articles de sport en Nouvelle-Zélande)*

Prepared by the
Team Canada Market Research Centre
and the
Canadian Trade Commissioner Service

© Department of Foreign Affairs and International Trade
(FaxLink no. 38232)

Canada

Report prepared by the Team Canada Market Research Centre**Market Support Division (TCM)****Department of Foreign Affairs and International Trade****125 Sussex Drive, Ottawa K1A 0G2****Fax: (613) 943-1103****E-mail: research.center@dfait-maeci.gc.ca**

The Team Canada Market Research Centre produces a wide range of market reports by region and sector for Canadian exporters. These reports are available from:

- the FaxLink Domestic service (613-944-4500); and
- DFAIT's InfoExport Internet site (<http://www.infoexport.gc.ca>).

The Government of Canada has prepared this report based on primary and secondary sources of information. Readers should take note that the Government of Canada does not guarantee the accuracy of any of the information contained in this report, nor does it necessarily endorse the organizations listed herein. Readers should independently verify the accuracy and reliability of the information.

THE SPORTING GOODS MARKET IN NEW ZEALAND



Team Canada Inc • Équipe Canada inc

MARKET OVERVIEW

Canada and New Zealand share a commonwealth heritage, similar business practices and ethics, as well as a legal system, banking system and common methods of payment arrangements. Moreover, New Zealand is especially welcoming to small- and medium-sized enterprises. Because of its small size, New Zealand is a very good testing ground for new products and systems.

New Zealanders are very sport conscious, and are, on the whole, active participants. There are more than 50 national sporting associations which have a combined membership of 1.5 million people. This interest is reflected in expenditure patterns. More than 20% of the average New Zealand household expenditure is spent on recreation related items, and 30% of this is spent on sporting equipment. Sales of sporting equipment have increased in recent years by as much as 30%.

Consumers of sporting goods in New Zealand tend to be well informed. New developments and sporting variations in equipment and gear are closely monitored and quickly adopted. Canadian sporting patterns and conditions are similar to those of New Zealand. Trends that pick up in Canada, therefore, will likely do so in New Zealand as well.

Until the late 1980s, New Zealand supported and protected a domestic industry which supplied the majority of sporting and recreation goods. However, the dismantling of import licencing protection, and a downward trend in tariffs has resulted in the phasing out of locally produced products, and a greater reliance on imports. Last year's import market share was as follows:

- ! Taiwan (19%);
- ! U.S. (18%);
- ! Australia (16%);
- ! Japan (11%);
- ! China (5%); and
- ! South Korea (4.2%).

The government actively encourages a positive attitude to sport and recreation through its support of the Hillary Commission. The Commission is an official statutory body

whose objective is "to enable all New Zealanders to participate and achieve in the sport fitness and leisure activity of their choice." It accomplishes this objective by disbursing both direct government grants and New Zealand Lottery Board money (C\$75 million) to a wide variety of sports and sporting groups. Central government and local government bodies also expend an additional C\$345.5 million a year on physical leisure related facilities.

The bulk of sales are made in the lower-middle, to upper-middle price and quality range. As the country continues to move out of its depressed income and employment situation, and disposable income increases, buying patterns will move steadily up market. Quality will become an increasingly important factor among consumers, influencing importers to move away from Taiwan and towards suppliers of greater reputation.

The following market assessment examines the various subsectors of the sporting goods sector.

Team Sports Equipment

Softball is a popular team sport in New Zealand. In fact, New Zealand has some of the best softball teams in the world. It is a mature sport and tends to be played by people in the lower socio-economic group. Currently, most of the equipment for this sport is supplied by Asian countries.

Bicycles, Bicycle Parts and Accessories

Cycling is a very popular sport and leisure activity. Mountain bikes and accessories are currently in highest demand. A total of 169 051 units were imported in 1993, with the majority coming from Taiwan.

Indoor Recreational Equipment

Billiards is a mature sport and static market. Tables are not in high demand since locally manufactured tables easily compete with imports. However, cues, balls and other accessories are in demand, and tend to be imported.

The fitness equipment market is very active. It has been a major growth area in the past couple of years. Until recently, the most competitive factor in this subsector was price. Low technology and low cost equipment has been supplied locally as well as from Asia. However, consumers have begun to demand more in terms of the sophistication of machinery. As a result, this has opened up the market to Canadian manufacturers of technologically advanced equipment.

There is a market for this type of equipment, both in the home, as well as in fitness centres that are looking to upgrade. The best sales prospects are:

- ! Fitness equipment; and
- ! Other gymnasium equipment.

Outdoor Recreational Equipment and Apparel

Camping has been a favourite New Zealand pastime for many years and its popularity continues to grow at a rapid rate. The main impetus behind this growth can be attributed to the Hillary Commission which strongly supports and invests in this activity. Although a lot of equipment is supplied locally, demand is starting to grow for more sophisticated, top quality camping and outdoor equipment. The result will be an increased dependence on imports.

Fishing is probably the largest sector in the New Zealand sporting scene, both in terms of sheer number of participants (more than 400 000) and in terms of consumer dollars spent. Salt water fishing makes up 70% to 80% of this market, while fresh water fly fishing accounts for the remaining 20% to 30% of the market. Typically, C\$40.98 million is spent each year on fishing gear. Of this amount, approximately C\$6.83 million worth of equipment is imported. While there is an ample supply of locally manufactured rods, demand remains high for most other types of equipment. Moreover, despite the fact that this is a mature sport, the technology is continually changing. The end result is a steady market for upgrades.

As a sport, hunting has declined in popularity largely as a result of stricter gun controls. However, an active campaign is underway to raise interest in this activity and participation is expected to rise accordingly. Since there are no local firearms manufacturers, imports play a major role in this sport. High tech accessories for hunting and target shooting, ammunition and pistols are all in considerable demand.

Both snow and water skiing are popular sports in New Zealand, but snow boarding is the most trendy sport of this subsector. Already 10% of snow skiers have converted to snow boarding, and this figure continues to grow. Since most of these products are imported, greater market opportunities for Canadian companies are anticipated based on Canada's reputation for producing high quality water and snow sports equipment.

Overall, the following items are projected to have the best sales prospects in the sporting goods sector:

- ! Camping goods;
- ! Other camping/outdoor goods;
- ! Fish hooks;
- ! Fish reels;

- ! Fishing and hunting articles;
- ! Snow boards; and
- ! Snow skis.

Golf and Racquet Sports Equipment

Golfing has gained in popularity as a result of promotion campaigns as well as the increasing international success of professional golfers from New Zealand. In response, a number of driving range facilities have recently been established. New Zealand actually has more golf courses per capita than any other country in the world. Golfing is also considerably less costly in New Zealand than in many other countries. In addition to the fact that the game can be played year-round, the lower cost helps to encourage greater participation.

The bulk of golf clubs sold in New Zealand are assembled locally from imported shafts, heads and grips. Golf balls are supplied mainly by imports and first grade balls are in demand. There are also many other golf accessories that are in demand, particularly those in the top end of the price range. These include: gloves, club covers, spike kits and golf ball presentation packs. The market for golf carts is also growing steadily. As it stands, there are, on average, only four carts available per course. The popularity of the golf cart is increasing, however, and it is anticipated that this number will soon start to climb.

The best sales prospects for this subsector include:

- ! Golf carts; and
- ! Golf accessories.

Tennis is also a popular, though mature sport in New Zealand. There has been recent growth in commercial courts, but for the most part, membership in tennis clubs has peaked. Any overall growth will have to accompany a rise in population and/or disposable income. Nevertheless, each year 45 000 dozen first-grade tennis balls are imported.

PRIVATE SECTOR CUSTOMERS AND CHANNELS OF DISTRIBUTION

Distribution channels

While it is not mandatory to have a distributor/agent, in most cases it is highly advisable to do so. In terms of after-sales-service, purchasers want to be able to deal with a local representative rather than with someone overseas. It should also be noted that mail-order sales of sporting goods are currently modest, although growing steadily.

MARKET ACCESS CONSIDERATIONS

Import regulations

All products are fully importable and subject to duty. The New Zealand tariff for most sporting and recreation goods is 16%. This is expected to drop to 11.5% by 1997. If the imported product is identifiable in tariff terms and is outside the range of local manufacture, then suppliers can apply for a tariff concession. If it is demonstrated that the product cannot be substituted with an item that is locally manufactured, then the concession is granted and the product enters duty-free.

Products purchased via direct mail from overseas suppliers are subject to duty (if applicable) on the transaction price. There is also a goods and services tax of 12.5% to pay (calculated on the purchase price) and the freight price plus any duty. If the total duty to be paid is less than NZ\$50 then the mail order item would enter without duty or G.S.T. being collected.

The Canadian position

Although New Zealand is a relatively small market at 3.5 million people, bilateral trade between New Zealand and Canada is significant, amounting to C\$540 million in 1995. Canada and New Zealand enjoy excellent bilateral trading relations based upon the Trade and Economic Cooperation Agreement of 1981. This exchange of preferential tariffs gives Canada an advantage over many other trading partners, a fact not widely known in Canada. Moreover, although the New Zealand market is constrained by its size, its effective home market is much larger.

The competitive environment

Free Trade in commodities exists between Australia and New Zealand under the Closer Economic Relations (CER) Trade Agreement and this is being extended into trade in services. Canadians looking to enter the more restrictive Australian market may do well to consider joint ventures or manufacturer-under-licence arrangements with New Zealand firms (to meet the 50% local requirement).

PROMOTIONAL VENUES**Table 1. Trade Shows**

Event	Organizer
Sports Expo Exhibitors must be current financial members of the New Zealand Sports Good Association	Sports Goods Association Inc 195 Khyber Pass Road P.O. Box 8497 Symonds Street, Auckland, New Zealand Telephone: (64-9) 358-8116 Facsimile: (64-9) 358-1380
Golf Expo Held annually in March	Ultra Golf Enterprises Ltd Takapuna Golf Course Northcote Road P.O. Box 36142 Northcote, Auckland, New Zealand Telephone: (64-9) 443-5002 Facsimile: (64-9) 443-5005
Shooting Sports Expo Held annually and is open to the public to exhibit the sport	Exhibition Marketing 283 Muritai Road P.O. Box 41090 Eastbourne, Wellington, New Zealand Telephone: (64-4) 562-8188 Facsimile: (64-4) 562-8188
National Fitness Convention & Trade Show Held annually in May	Network P.O. Box 100017 North Shore Mail Centre Auckland, New Zealand Telephone: (64-9) 443-3375 Facsimile: (64-9) 443-3155
Camping Equipment Trade Show Tentative show	Exhibition Marketing 283 Muritai Road P.O. Box 41090 Eastbourne, Wellington, New Zealand Telephone: (64-4) 562-8188 Facsimile: (64-4) 562-8188

KEY CONTACTS AND SUPPORT SERVICES

Industry and Professional Associations

Auckland Regional Chamber of Commerce and Industry
Chamber Building
Corner Mayoral Drive & Greys Avenue
P.O. Box 47
Auckland, New Zealand
Telephone: (64-9) 309-6100
Facsimile: (64-9) 309-0081

Bicycle Industry Association of New Zealand
470 Manukau Road
P.O. Box 26367
Epsom, Auckland, New Zealand
Telephone: (64-9) 623-3313
Facsimile: (64-9) 623-3770

Century Distributors (NZ) Ltd
78c Wyndrum Avenue
Lower Hutt
Wellington, New Zealand
Telephone: (64-4) 566-6291
Facsimile: (64-4) 566-6291

Croner Toys Limited
14-15 Constellation Drive
P.O. Box 100-263 (N.S.M.C.)
Mairangi Bay, Auckland, 1330 New Zealand
Telephone: (64-9) 479-3500
Facsimile: (64-9) 479-3506

New Zealand Government Contacts

Hillary Commission
Level 8, Investment House
Corner Featherstone & Ballance Streets
P.O. Box 2251
Wellington, New Zealand
Telephone: (64-4) 472-8058
Facsimile: (64-4) 471-0831

Ministry of Commerce
Commerce House, Bowen Street
Private Bag, Wellington, New Zealand
Telephone: (64-4) 472-0030
Facsimile: (64-4) 473-8949

Engineering Plastics Ltd.
Consumer Products Division
10 Woodson Place, Glenfield
Private Bag 103005
North Shore Mail Centre
Auckland, 10 New Zealand
Telephone: (64-9) 444-7135
Facsimile: (64-9) 444-0941

C. E. Lawford Limited
3-5 Saleyards Road
P.O. Box 22-418
Otahuhu, Auckland, 1133 New Zealand
Telephone: (64-9) 276-9054
Facsimile: (64-9) 276-2884

New Zealand Sports Goods Association
195 Khyber Pass Road
P.O. Box 8497, Symonds Street
Auckland, New Zealand
Telephone: (64-9) 358-8116
Facsimile: (64-9) 358-1350

New Zealand Tourism Board
250 Lambton Quay
P.O. Box 95
Wellington, New Zealand
Telephone: (64-4) 474-7400
Facsimile: (64-4) 478-1736

Ministry of Tourism
Commerce House, Bowen Street
P.O. Box 1473
Wellington, New Zealand
Telephone: (64-4) 474-2755
Facsimile: (64-4) 499-3670

New Zealand Customs Department
P.O. Box 5347
Wellington, New Zealand
Telephone: (64-4) 473-6099
Facsimile: (64-4) 473-7370

Importers/Distributors

Ampro Sales Limited
57 Cuba Street
P.O. Box 38-013
Wellington Mail Centre
Petone, Wellington, New Zealand
Telephone: (64-4) 568-6802
Facsimile: (64-4) 568-6806

Brittan Wynyard & Company Limited
76-80 Parnell Road, Britwyn Building
P.O. Box 1438
Auckland, 1015 New Zealand
Telephone: (64-9) 309-0519
Facsimile: (64-9) 379-0281

In-Form Sports Ltd
Unit 7, Eagle Hurst Court
P.O. Box 11283
Auckland, New Zealand
Telephone: (64-9) 525-1306
Facsimile: (64-9) 525-1307

Metron Holdings Limited
28c Poland Road
P.O. Box 100-150
North Shore Mail Centre
Auckland, New Zealand
Telephone: (64-9) 444-8063
Facsimile: (64-9) 444-0597

Outdoor Camping Equipment

Biomac Holdings Ltd
79 Brisbane Street
P.O. Box 7113
Christchurch, New Zealand
Telephone: (64-3) 366-8453
Facsimile: (64-3) 366-8453

John Buchanan & Sons (WGTN) Ltd.
P.O. Box 13174
Wellington, New Zealand
Telex: NZ3588

Scott Agencies Ltd
345 Wilsons Road, Waltham
Christchurch, 8002 New Zealand
Telephone: (64-3) 365-5173
Facsimile: (64-3) 365-7940

Tisdalls Sports
178 Queen Street
P.O. Box 1210
Auckland, New Zealand
Telephone: (64-9) 379-0254
Facsimile: (64-9) 303-4321

John Vaughan & Co Ltd
2 Lochy Street
P.O. Box 38-723
Petone, Wellington, New Zealand
Telephone: (64-4) 568-6035
Facsimile: (64-4) 568-2025

Sunshine Ellis Limited
5 Fisher Crescent
P.O. Box 62-231
Mount Wellington
Auckland, New Zealand

Wells Agencies
8-12 Tarawera Road
P.O. Box 1240
Rotorua, New Zealand
Telephone: (64-7) 345-6685
Facsimile: (64-7) 345-5985

Health and Fitness Equipment

Fitness Resources Ltd
39 Thackeray Street
P.O. Box 1187
Hamilton, New Zealand
Telephone: (64-7) 839-3808
Facsimile: (64-7) 838-0252

Fitnessworks Ltd
38 Barrys Point Road
P.O. Box 331393
Takapuna, Auckland, New Zealand
Telephone: (64-9) 486-2999
Facsimile: (64-9) 489-5419

Gymnastic Equipment Ltd
40-42 Saleyards Road
P.O. Box 22314
Otahuhu, Auckland, 1006 New Zealand
Telephone: (64-9) 276-6504/6782
Facsimile: (64-9) 276-1284

Fishing Equipment

Alexto Sports Ltd
118 Bond Street
P.O. Box 710, Mail Service Centre
Dunedin, 9001 New Zealand
Telephone: (64-3) 477-0084
Facsimile: (64-3) 477-0064
Also manufactures camping equipment

Allan Millar's Hunting & Fishing
20 Manse Street
Dunedin, 9001 New Zealand
Telephone/Facsimile: (64-3) 477-6665

Jones Brothers Ltd
56 Hutt Road
P.O. Box 38368
Petone, New Zealand
Telephone: (64-4) 568-4051
Facsimile: (64-4) 568-8606

Robert A. Conaghan Ltd
357 New North Road
P.O. Box 8573, Symonds Street
Auckland, New Zealand
Telephone: (64-9) 373-4340
Facsimile: (64-9) 377-2257

Hills Industries Limited
52 Ash Road, Wiri
P.O. Box 1701, Mail Service Centre, South
Auckland
Auckland, 1701 New Zealand
Telephone: (64-9) 262-3052
Facsimile: (64-9) 262-3053

Regency Importing Co Ltd
Cnr Great North Rd & Pollen Street
Grey Lynn, P.O. Box 1945
Auckland, New Zealand
Telephone: (64-9) 376-7336
Facsimile: (64-9) 378-8092

Douglas Johnson & Co Ltd
3 Atlas Place
P.O. Box 65179
Mairangi Bay, Auckland, New Zealand
Telephone: (64-9) 479-6080
Facsimile: (64-9) 479-6288

Ski Equipment

Step One Ltd
10 Ruskin Street
Parnell, Auckland, New Zealand
Telephone: (64-9) 309-1111
Facsimile: (64-9) 302-1888

Sportive Agencies (NZ) Ltd
317 Blenheim Road, Upper Riccarton
P.O. Box 8659
Christchurch, New Zealand
Telephone: (64-3) 348-9725
Facsimile: (64-3) 348-9719

Bicycle Equipment

Hope Gibbons Ltd
52-70 Taranaki Street
P.O. Box 6547
Wellington, New Zealand
Telephone: (64-4) 384-9757
Facsimile: (64-4) 384-9755

Sheppards Industries Ltd
Mt. Wellington
P.O. Box 62067
Auckland, New Zealand
Telephone: (64-9) 276-2652
Facsimile: (64-9) 276-2756

Progress Marketing Ltd
45 Newton Road, Mt. Maunganui
P.O. Box 445
Tauranga, New Zealand
Telephone: (64-7) 575-0080
Facsimile: (64-7) 575-0086

Hunting Equipment

Douglas Johnson & Co Ltd.
3 Atlas Place
P.O. Box 65179
Mairangi Bay, Auckland, New Zealand
Telephone: (64-9) 479-6080
Facsimile: (64-9) 479-6288

Sportways Distributors
47A Normanby Road
P.O. Box 8036
Auckland, New Zealand
Telephone: (64-9) 638-9609
Facsimile: (64-9) 630-9536

J.P.B. Furley & Co Ltd
80 Station Road, Otahuhu
P.O. Box 22049
Auckland, New Zealand
Telephone: (64-9) 276-3042
Facsimile: (64-9) 276-7824

Other

Barton McGill Ltd.
10 Te Pai Place
P.O. Box 83127
Auckland, New Zealand
Telephone: (64-9) 836-0440
Facsimile: (64-9) 837-1743
Manufacturers billiard equipment and accessories

Colling Sports & Leathergoods Ltd
172 Station Road
P.O. Box 12023
Penrose, Auckland, 1006 New Zealand
Telephone: (64-9) 579-5206
Facsimile: (64-9) 579-5207
Manufactures sports accessories, winter and mountaineering sports equipment, footballs, gymnasium and exercise equipment

Canadian Contacts

Canadian Consulate General
9th Floor, Jetset Centre
44-88 Emily Place
Auckland 1, New Zealand
Telephone: (64-9) 309-3690
Facsimile: (64-9) 307-3111

Mailing address:
P.O. Box 6186
Wellesley Street Post Office
Auckland 1, New Zealand

Forte Pacific Ltd
Lloyd House, 27 Ball Street
P.O. Box 37165
Parnell, Auckland, New Zealand
Telephone: (64-9) 302-1023
Facsimile: (64-9) 373-2927
Baseball/softball equipment

Sport Divers Supplies Ltd
8 Ascencion Place, Mairangi Bay
P.O. Box 100251
North Shore Mail Centre
Auckland, New Zealand
Telephone: (64-9) 479-2909
Facsimile: (64-9) 479-1109
Diving equipment

Department of Foreign Affairs
and International Trade
Korea and Oceania Division (PKE)
125 Sussex Drive
Ottawa ON K1A 0G2
Telephone: (613) 996-1052
Facsimile: (613) 996-1248

Department of Foreign Affairs
and International Trade
Market Intelligence Division (TBS)
125 Sussex Drive
Ottawa ON K1A 0G2
Telephone: (613) 996-0670
Facsimile: (613) 943-8820

READER EVALUATION

Please help the Team Canada Market Research Centre to produce market reports which meet your information needs by completing this evaluation form and returning it by fax (613) 943-1103. Thank you for your valuable input.

1. How did you obtain a copy of this market report?

- G InfoCentre FaxLink system
G InfoCentre help line
G Local government office

G Government Internet site

G Other: _____

2. How would you describe this market report?

	Strongly agree	Agree	No opinion	Disagree	Strongly disagree
Useful	G	G	G	G	G
Complete	G	G	G	G	G
Well organized	G	G	G	G	G
Well written	G	G	G	G	G
Ideal length	G	G	G	G	G

3. In what form do you prefer to obtain these reports?

G Print

G Electronic

4. Based on the information in this report, what specific action(s) does your organization plan to take in this market? Check all that apply.

G Seek an agent/distributor

G Contact Canadian trade office abroad

G Visit the market

G Participate in a trade show abroad

G Do more research

G Nothing

G Other: _____

5. What other market reports would be of benefit to your organization? Please identify specific products and countries. _____

6. Which of the following categories best describes your organization? Check one only.

G Processor/manufacturer

G Government

G Trading house

G Student/academia

G Export service provider

G Consultant

G Industry/trade association

G Other: _____

7. What were your organization's total sales last year, in Canadian dollars?

G Less than \$10 million

G \$10 million to \$50 million

G More than \$50 million

G Not applicable

Additional comments/suggestions for improvement: _____

OPTIONAL — The name of your organization is: _____



Government
of Canada

Gouvernement
du Canada

Le marché des articles de sport en Nouvelle-Zélande

mai 1997

*(Also available in English under the title
The Sporting Goods Market in New Zealand)*

Préparé par
le Centre des études de marché d'Équipe Canada
et
le Service canadien des délégués commerciaux

© Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
(FaxLink n° 38232)

Canada

Rapport préparé par le Centre des études de marché d'Équipe Canada**Direction de l'appui aux marchés (TCM)****Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international****125, promenade Sussex, Ottawa K1A 0G2****Télécopieur : (613) 943-1103****Courrier électronique : research.center@dfait-maeci.gc.ca**

Le Centre des études de marché d'Équipe Canada produit une vaste gamme de rapports par région et par secteur à l'intention des exportateurs canadiens. Ces rapports sont disponibles sur:

- le FaxLink national (613-944-4500); et
- le site Internet InfoExport du MAECI (<http://www.infoexport.gc.ca>)

Le gouvernement du Canada a préparé le présent rapport en se fondant sur des sources d'information primaires et secondaires. Aussi ce dernier ne garantit-il aucunement l'exactitude des renseignements qu'il contient pas plus qu'il n'appuie les organisations dont le nom y figure. Il appartient donc aux lecteurs de vérifier l'exactitude et la fiabilité des renseignements contenus dans le présent rapport.

LE MARCHÉ DES ARTICLES DE SPORT EN NOUVELLE-ZÉLANDE



Équipe Canada inc. - Team Canada Inc.

APERÇU DU MARCHÉ

Outre leur longue appartenance au Commonwealth, le Canada et la Nouvelle-Zélande se ressemblent à bien des égards. Ils ont en effet, des pratiques et une déontologie commerciales semblables, de même qu'un système juridique, un système bancaire et des modalités de paiement analogues. De plus, la Nouvelle-Zélande réserve un accueil chaleureux aux PME. En raison de sa petite taille, la Nouvelle-Zélande constitue un excellent terrain d'essai pour de nouveaux produits et systèmes.

Les Néo-zélandais s'intéressent beaucoup aux sports et, dans l'ensemble, s'adonnent volontiers à une activité sportive. Ils sont un million et demi à adhérer à plus de 50 associations sportives nationales. Leur intérêt se reflète dans leurs habitudes de consommation. En effet, le ménage moyen consacre plus de 20 % de ses dépenses à l'achat d'articles de loisir, dont 30 % à l'achat d'articles de sport. Depuis quelques années, les ventes d'articles de sport ont augmenté, dans une proportion allant jusqu'à 30 %.

Le consommateur néo-zélandais tend à bien s'y connaître en articles de sport; il suit de près les tendances et adopte volontiers les nouveaux équipements. Les tendances et les conditions d'exercice des sports au Canada et en Nouvelle-Zélande se ressemblent. Ce qui réussit au Canada remportera probablement du succès en Nouvelle-Zélande.

Jusqu'à la fin des années 80, la Nouvelle-Zélande a appuyé et protégé l'industrie nationale, qui fournissait la majorité des articles de sport et de loisir. Toutefois, le démantèlement du système protecteur de licences d'importation et la tendance à la baisse des droits de douane ont contribué à la disparition progressive des produits fabriqués localement et favorisé une plus grande dépendance sur les importations. L'an dernier, les pays suivants se partageaient le marché des importations d'articles de sport :

- ! Taïwan (19 %);
- ! États-Unis (18 %);
- ! Australie (16 %);
- ! Japon (11 %);
- ! Chine (5 %);
- ! Corée du Sud (4,2 %).

Le gouvernement encourage la population à adopter une attitude positive à l'égard du sport et des loisirs et donne son appui à la Commission Hillary, organisme d'intérêt public, dont l'objectif est de veiller à ce que tous les Néo-Zélandais puissent pratiquer le sport ou s'adonner au loisir de leur choix et y réussir. Pour atteindre son objectif, la Commission accorde des subventions directement et distribue l'argent recueilli par la Régie de la loterie (75 000 000 \$ CAN) à divers sports et groupes sportifs. Les administrations centrale et locales consacrent également 345 500 000 \$ CAN par année aux installations sportives et de loisirs.

La plupart des articles vendus se situe dans la fourchette de prix et de qualité moyenne inférieure à moyenne supérieure. Au fur et à mesure que le pays continuera d'émerger du marasme sur le plan des revenus et de l'emploi, et que le revenu disponible augmentera, les consommateurs tendront à acheter davantage des articles haut de gamme. Ils accorderont une plus grande importance à la qualité, ce qui portera les importateurs à délaisser Taïwan et à se tourner vers des fournisseurs réputés.

L'évaluation du marché suivante traite des divers sous-secteurs du marché des articles de sport.

Sports d'équipe

Le softball est un sport d'équipe populaire en Nouvelle-Zélande, qui, en fait, possède quelques-unes des meilleures équipes de softball dans le monde. C'est un sport en pleine maturité, pratiqué surtout par les classes socio-économiques inférieures. À l'heure actuelle, la plupart de l'équipement pour ce sport est importée de pays asiatiques.

Bicyclettes, pièces et accessoires

La bicyclette est un sport et un loisir très populaire en Nouvelle-Zélande. Les vélos tous terrains et leurs accessoires sont actuellement en très grande demande. La plupart des 169 051 unités importées en 1993 provenaient de Taïwan.

Loisirs d'intérieur

Sport en pleine maturité, le billard constitue un marché statique. La demande de tables est plutôt faible puisque les articles de fabrication locale concurrencent aisément les importations. Toutefois, ce n'est pas le cas des queues, des billes et des autres accessoires, qui tendent à être importés.

Très actif, le marché des appareils de conditionnement physique est au nombre des secteurs qui connaissent une très forte croissance depuis deux ans environ. Jusqu'à tout récemment, le principal facteur de concurrence dans ce sous-secteur était le prix des appareils. L'équipement peu perfectionné et à prix modique est fabriqué localement

et importé d'Asie. Toutefois, les consommateurs ont commencé à exiger davantage, notamment des appareils plus perfectionnés, ce qui offre des débouchés aux fabricants canadiens d'équipements de pointe.

Il y a un marché pour les appareils de conditionnement physique, tant pour le foyer que pour les centres de culture physique, qui modernisent leurs installations. Ce sont les équipements de culture et de conditionnement physique et le matériel de gymnastique qui offrent les meilleures perspectives de vente.

Camping et loisirs de plein air

Le camping est un des loisirs préférés des Néo-Zélandais depuis nombre d'années. Sa popularité, qui ne cesse de croître, est attribuable surtout à la Commission Hillary, qui appuie cette activité et y investit. Bien qu'une quantité importante de matériel soit fournie localement, le consommateur commence à rechercher du matériel de camping et de plein air plus perfectionné et de qualité supérieure, ce qui se traduira par une dépendance accrue sur les importations.

La pêche est probablement le secteur sportif le plus important en Nouvelle-Zélande, aussi bien pour le nombre impressionnant d'enthousiastes (plus de 400 000) qu'en termes financiers. La pêche en eau salée représente entre 70 et 80 % du marché, et la pêche à la mouche en eau douce, de 20 à 30 %. Des quelque 40 980 000 \$ CAN dépensés chaque année dans ce secteur, environ 6 830 000 \$ vont à l'achat d'articles importés. Bien que l'on trouve une abondance de cannes à pêche de fabrication locale, la plupart des autres articles sont toujours en grande demande. Par ailleurs, même si c'est un sport en pleine maturité, la technologie ne cesse d'évoluer et les consommateurs cherchent constamment à moderniser leur attirail.

La chasse sportive est en perte de vitesse surtout à cause du contrôle plus rigoureux des armes à feu. Toutefois, la campagne de promotion qui bat son plein devrait faire gonfler le nombre d'enthousiastes. En l'absence de fabricants locaux d'armes à feu, les importations occupent une place importante sur ce marché. Il existe une demande considérable pour les accessoires de pointe pour la chasse et le tir à la cible, les munitions et les pistolets.

Le ski d'hiver et le ski nautique, sont deux sports populaires en Nouvelle-Zélande. Cependant, la mode est à la planche à neige. Déjà, 10 % des skieurs sont maintenant névriplanhistes, et le nombre d'enthousiastes est en constante progression. La plupart des articles étant importés, il devrait y avoir des débouchés plus nombreux pour les entreprises canadiennes, réputées pour la qualité supérieure de leurs produits.

Dans l'ensemble, les meilleures perspectives existent pour les articles suivants :

- ! matériel de camping;
- ! articles divers pour le camping et les activités de plein air;
- ! hameçons;
- ! moulinets;
- ! articles pour la pêche et la chasse;
- ! planches à neige;
- ! skis.

Golf et sports de raquette

Les campagnes de promotion ainsi que les succès remportés à l'échelle internationale par les professionnels néo-zélandais ont contribué à la popularité du golf en Nouvelle-Zélande. Pour répondre à la demande, on a multiplié le nombre de terrains d'exercice. En fait, la Nouvelle-Zélande compte plus de terrains de golf par habitant que tout autre pays. Par ailleurs, la pratique du golf est favorisée par le coût, qui est bien inférieur que dans d'autres pays et par le climat tempéré à longueur d'année.

La plus grande partie des bâtons de golf vendus en Nouvelle-Zélande est assemblée localement; les composantes - de tiges, de têtes et de poignées - sont importées. Le gros des balles provient de l'étranger. Les balles de première catégorie sont en demande, de même qu'un grand nombre d'articles de prix, comme les gants, les capuchons pour les bâtons, les trousses de crampons et les porte-balles. Le marché des voiturettes se développe aussi. À l'heure actuelle, on en dénombre en moyenne seulement quatre par terrain. Leur popularité croissante devrait en faire grossir le nombre.

Dans ce sous-secteur, les articles offrant les meilleures perspectives de vente sont :

- ! les voiturettes;
- ! les accessoires.

Le tennis est aussi un sport populaire, bien qu'en pleine maturité. En dépit d'une croissance récente dans le secteur des courts commerciaux, le nombre de membres des clubs de tennis risque peu d'augmenter dans l'ensemble. Toute croissance globale ira de pair avec la croissance démographique ou une hausse du revenu disponible. Néanmoins, la Nouvelle-Zélande importe chaque année 45 000 douzaines de balles de première qualité.

CLIENTS DU SECTEUR PRIVÉ ET CIRCUITS DE DISTRIBUTION

Circuits de distribution

Dans la plupart des cas, il est fortement recommandé de traiter avec un agent ou un distributeur, bien que cela ne soit pas obligatoire. Pour le service après vente, l'acheteur veut faire affaire avec un représentant local et non étranger. Il importe de noter que les ventes d'articles de sport par correspondance bien qu'à la hausse sont actuellement modestes.

FACTEURS À CONSIDÉRER POUR ACCÉDER AU MARCHÉ

Règlements en matière d'importation

Tous les articles de sport peuvent être importés sans restriction. Ils sont cependant frappés de droits de douane, qui sont présentement de 16 %, mais qui devraient chuter à 11,5 % d'ici 1997. Si le produit importé figure dans le tarif mais n'est pas compris dans la gamme des produits manufacturés localement, le fournisseur peut demander une concession tarifaire. S'il est prouvé qu'un produit local ne peut lui être substitué, la concession est accordée et le produit est admis au pays en franchise.

L'acheteur qui commande par correspondance à un fournisseur étranger doit acquitter, le cas échéant, les droits de douane sur le prix de la transaction. Il doit aussi payer la taxe sur les produits et services qui est de 12,5 % sur le prix d'achat, et acquitter les frais de transport et les droits de douane. Cependant lorsque les droits de douane sont inférieurs à 50 \$ NZ, ni les droits, ni la TPS ne sont perçus.

La position du Canada

Ne comptant que 3 500 000 habitants, la Nouvelle-Zélande constitue un marché plutôt limité. Néanmoins, les échanges bilatéraux entre le Canada et la Nouvelle-Zélande se sont chiffrés à 540 000 000 \$ CAN en 1995 et sont par conséquent considérables. Les deux pays jouissent d'excellentes relations commerciales à la suite de l'Accord de coopération commerciale et économique de 1981. Cet échange de tarifs préférentiels confère au Canada un avantage par rapport à bien d'autres partenaires commerciaux, fait qui n'est pas très connu des Canadiens. En outre, en dépit de sa faible taille, le marché néo-zélandais intérieur est effectivement beaucoup plus important.

La concurrence

Le *Closer Economic Relations (CER) Trade Agreement*, accord de libre-échange liant la Nouvelle-Zélande et l'Australie, portera bientôt sur le commerce des services. Les entreprises canadiennes désireuses de se lancer sur le marché australien, plus

restrictif, feraient bien d'envisager la formation d'une coentreprise ou d'un accord de production sous licence avec une entreprise néo-zélandaise, qui leur permettrait de répondre au critère de 50 % de teneur locale.

ACTIVITÉS PROMOTIONNELLES

Tableau 1. Foires commerciales

Événement	Organisateur
Sports Expo Les exposants doivent être membres financiers de la New Zealand Sports Good Association	Sports Goods Association Inc 195 Khyber Pass Road C.P. 8497 Symonds Street, Auckland, Nouvelle-Zélande Téléphone : (64-9) 358-8116 Télécopieur : (64-9) 358-1380
Golf Expo Se tient une fois l'an, en mars	Ultra Golf Enterprises Ltd Takapuna Golf Course Northcote Road C.P. 36142 Northcote, Auckland, Nouvelle-Zélande Téléphone : (64-9) 443-5002 Télécopieur : (64-9) 443-5005
Shooting Sports Expo Se tient une fois l'an; exposition ouverte au public	Exhibition Marketing 283, Muritai Road C.P. 41090 Eastbourne, Wellington, Nouvelle-Zélande Téléphone : (64-4) 562-8188 Télécopieur : (64-4) 562-8188
National Fitness Convention & Trade Show Se tient une fois l'an, en mai	Network C.P. 100017 North Shore Mail Centre Auckland, Nouvelle-Zélande Téléphone : (64-9) 443-3375 Télécopieur : (64-9) 443-3155
Camping Equipment Trade Show (Projeté)	Exhibition Marketing 283, Muritai Road C.P. 41090 Eastbourne, Wellington, Nouvelle-Zélande Téléphone : (64-4) 562-8188 Télécopieur : (64-4) 562-8188

PRINCIPAUX CONTACTS ET SERVICES DE SOUTIEN

Associations sectorielles et professionnelles

Chambre du commerce et de l'industrie
régionale d'Auckland
[Auckland Regional Chamber of Commerce and
Industry]
Immeuble Chamber
Angle Mayoral Drive et Greys Avenue
C.P. 47
Auckland, Nouvelle-Zélande
Téléphone : (64-9) 309-6100
Télécopieur : (64-9) 309-0081

Association de l'industrie de la bicyclette de
Nouvelle-Zélande [Bicycle Industry Association
of New Zealand]
470, Manukau Road
C.P. 26367
Epsom, Auckland, Nouvelle-Zélande
Téléphone : (64-9) 623-3313
Télécopieur : (64-9) 623-3770

Century Distributors (NZ) Ltd
78c, Wyndrum Avenue
Lower Hutt
Wellington, Nouvelle-Zélande
Téléphone : (64-4) 566-6291
Télécopieur : (64-4) 566-6291

Croner Toys Limited
14-15 Constellation Drive
C.P. 100-263 (N.S.M.C.)
Mairangi Bay, Auckland, 1330, Nouvelle-
Zélande
Téléphone : (64-9) 479-3500
Télécopieur : (64-9) 479-3506

Engineering Plastics Ltd.
Division des produits de consommation
10, Woodson Place, Glenfield
Private Bag 103005
North Shore Mail Centre
Auckland, 10, Nouvelle-Zélande
Téléphone : (64-9) 444-7135
Télécopieur : (64-9) 444-0941

C. E. Lawford Limited
3-5, Saleyards Road
C.P. 22-418
Otahuhu, Auckland, 1133, Nouvelle-Zélande
Téléphone : (64-9) 276-9054
Télécopieur : (64-9) 276-2884
Association des articles de sports de Nouvelle-
Zélande
[New Zealand Sports Goods Association]
195, Khyber Pass Road
C.P. 8497, rue Symonds
Auckland, Nouvelle-Zélande
Téléphone : (64-9) 358-8116
Télécopieur : (64-9) 358-1350

Office de tourisme de Nouvelle-Zélande
[New Zealand Tourism Board]
250, Lambton Quay
C.P. 95
Wellington, Nouvelle-Zélande
Téléphone : (64-4) 474-7400
Télécopieur : (64-4) 478-1736

Contacts au sein du gouvernement de la Nouvelle-Zélande

Commission Hillary
Level 8, Investment House
Angle des rues Featherstone et Ballance
C.P. 2251
Wellington, Nouvelle-Zélande
Téléphone : (64-4) 472-8058
Télécopieur : (64-4) 471-0831

Ministère du Commerce
Commerce House, rue Bowen
Private Bag, Wellington, Nouvelle-Zélande
Téléphone : (64-4) 472 0030
Télécopieur : (64-4) 473-8949

Ministère du Tourisme
Commerce House, rue Bowen
C.P. 1473
Wellington, Nouvelle-Zélande
Téléphone : (64-4) 474-2755
Télécopieur : (64-4) 499-3670

Service douanier de Nouvelle-Zélande
[New Zealand Customs Department]
C.P. 5347
Wellington, Nouvelle-Zélande
Téléphone : (64-4) 473-6099
Télécopieur : (64-4) 473-7370

Importateurs et distributeurs

Ampro Sales Limited
57, rue Cuba
C.P. 38-013
Wellington Mail Centre
Petone, Wellington, Nouvelle-Zélande
Téléphone : (64-4) 568-6802
Télécopieur : (64-4) 568-6806

John Vaughan & Co Ltd
2, rue Lochy
C.P. 38-723
Petone, Wellington, Nouvelle-Zélande
Téléphone : (64-4) 568-6035
Télécopieur : (64-4) 568-2025

Brittan Wynyard & Company Limited
76-80, Parnell Road, Immeuble Britwyn
C.P. 1438
Auckland, 1015, Nouvelle-Zélande
Téléphone : (64-9) 309-0519
Télécopieur : (64-9) 379-0281

In-Form Sports Ltd
Unité 7, Eagle Hurst Court
C.P. 11283
Auckland, Nouvelle-Zélande
Téléphone : (64-9) 525-1306
Télécopieur : (64-9) 525-1307

Metron Holdings Limited
28c, Poland Road
C.P. 100-150
North Shore Mail Centre
Auckland, Nouvelle-Zélande
Téléphone : (64-9) 444-8063
Télécopieur : (64-9) 444-0597

Scott Agencies Ltd
345, Wilsons Road, Waltham
Christchurch, 8002, Nouvelle-Zélande
Téléphone : (64-3) 365-5173
Télécopieur : (64-3) 365-7940

Tisdalls Sports
178, rue Queen
C.P. 1210
Auckland, Nouvelle-Zélande
Téléphone : (64-9) 379-0254
Télécopieur : (64-9) 303-4321

Matériel de camping et de loisirs de plein air

Biomac Holdings Ltd
79, rue Brisbane
C.P. 7113
Christchurch, Nouvelle-Zélande
Téléphone : (64-3) 366-8453
Télécopieur : (64-3) 366-8453

John Buchanan & Sons (WGTON) Ltd.
C.P. 13174
Wellington, Nouvelle-Zélande
Télex : NZ3588

Sunshine Ellis Limited
5, Fisher Crescent
C.P. 62-231
Mount Wellington
Auckland, Nouvelle-Zélande

Wells Agencies
8-12, Tarawera Road
C.P. 1240
Rotorua, Nouvelle-Zélande
Téléphone : (64-7) 345-6685
Télécopieur : (64-7) 345-5985

Appareils de conditionnement physique

Fitness Resources Ltd
39, Thackeray Street
C.P. 1187
Hamilton, Nouvelle-Zélande
Téléphone : (64-7) 839-3808
Télécopieur : (64-7) 838-0252

Fitnessworks Ltd
38, Barrys Point Road
C.P. 331393
Takapuna, Auckland, Nouvelle-Zélande
Téléphone : (64-9) 486-2999
Télécopieur : (64-9) 489-5419

Gymnastic Equipment Ltd
40-42, Saleyards Road
C.P. 22314
Otahuhu, Auckland, 1006, Nouvelle-Zélande
Téléphone : (64-9) 276-6504/6782
Télécopieur : (64-9) 276-1284

Hills Industries Limited
52, Ash Road, Wiri
C.P. 1701, Mail Service Centre, South Auckland
Auckland, 1701, Nouvelle-Zélande
Téléphone : (64-9) 262-3052
Télécopieur : (64-9) 262-3053

Regency Importing Co Ltd
Angle Great North Rd et Pollen Street
Grey Lynn, C.P. 1945
Auckland, Nouvelle-Zélande
Téléphone : (64-9) 376-7336
Télécopieur : (64-9) 378-8092

Articles de pêche

Alexto Sports Ltd
118, rue Bond
C.P. 710, Mail Service Centre
Dunedin, 9001, Nouvelle-Zélande
Téléphone : (64-3) 477-0084
Télécopieur : (64-3) 477-0064
Fabrique aussi du matériel de camping

Allan Millar's Hunting & Fishing
20, rue Manse
Dunedin, 9001, Nouvelle-Zélande
Téléphone/Télécopieur : (64-3) 477-6665

Robert A. Conaghan Ltd
357, New North Road
C.P. 8573, Symonds Street
Auckland, Nouvelle-Zélande
Téléphone : (64-9) 373-4340
Télécopieur : (64-9) 377-2257

Jones Brothers Ltd
56, Hutt Road
C.P. 38368
Petone, Nouvelle-Zélande
Téléphone : (64-4) 568-4051
Télécopieur : (64-4) 568-8606

Douglas Johnson & Co Ltd
3, Atlas Place
C.P. 65179
Mairangi Bay, Auckland, Nouvelle-Zélande
Téléphone : (64-9) 479-6080
Télécopieur : (64-9) 479-6288

Équipement de ski

Step One Ltd
10, rue Ruskin
Parnell, Auckland, Nouvelle-Zélande
Téléphone : (64-9) 309-1111
Télécopieur : (64-9) 302-1888

Sportive Agencies (NZ) Ltd
317, Blenheim Road, Upper Riccarton
C.P. 8659 Christchurch, Nouvelle-Zélande
Téléphone : (64-3) 348-9725
Télécopieur : (64-3) 348-9719

Bicyclettes et accessoires

Hope Gibbons Ltd
52-70, rue Taranaki
C.P. 6547
Wellington, Nouvelle-Zélande
Téléphone : (64-4) 384-9757
Télécopieur : (64-4) 384-9755

Sheppards Industries Ltd
Mt. Wellington
C.P. 62067
Auckland, Nouvelle-Zélande
Téléphone : (64-9) 276-2652
Télécopieur : (64-9) 276-2756

Progress Marketing Ltd
45, Newton Road, Mt. Maunganui
C.P. 445
Tauranga, Nouvelle-Zélande
Téléphone : (64-7) 575-0080
Télécopieur : (64-7) 575-0086

Articles pour la chasse

Douglas Johnson & Co Ltd.
3, Atlas Place
C.P. 65179
Mairangi Bay, Auckland, Nouvelle-Zélande
Téléphone : (64-9) 479-6080
Télécopieur : (64-9) 479-6288

J.P.B. Furley & Co Ltd
80, Station Road, Otahuhu
C.P. 22049
Auckland, Nouvelle-Zélande
Téléphone : (64-9) 276-3042
Télécopieur : (64-9) 276-7824

Sportways Distributors
47A, Normanby Road
C.P. 8036
Auckland, Nouvelle-Zélande
Téléphone : (64-9) 638-9609
Télécopieur : (64-9) 630-9536

Articles divers

Barton McGill Ltd.
10, Te Pai Place
C.P. 83127
Auckland, Nouvelle-Zélande
Téléphone : (64-9) 836-0440
Télécopieur : (64-9) 837-1743
Fabricant de matériel et d'accessoires pour le billard

Colling Sports & Leathergoods Ltd
172, Station Road
C.P. 12023
Penrose, Auckland, 1006, Nouvelle-Zélande
Téléphone : (64-9) 579-5206
Télécopieur : (64-9) 579-5207
Fabricant d'articles de sport, d'équipement pour les sports d'hiver et l'alpinisme, de footballs, de matériel pour gymnases et d'appareils de conditionnement physique

Forte Pacific Ltd
Lloyd House, 27, rue Ball
C.P. 37165
Parnell, Auckland, Nouvelle-Zélande
Téléphone : (64-9) 302-1023
Télécopieur : (64-9) 373-2927
Équipement de base-ball et de softball

Sport Divers Supplies Ltd
8, Ascencion Place, Mairangi Bay
C.P. 100251
North Shore Mail Centre
Auckland, Nouvelle-Zélande
Téléphone : (64-9) 479-2909
Télécopieur : (64-9) 479-1109
Équipement de plongée

Contacts au sein de l'Administration canadienne

Consulat général du Canada
9^e étage, Jetset Centre
44-88, Emily Place
Auckland 1, Nouvelle-Zélande
Téléphone : (64-9) 309-3690
Télécopieur : (64-9) 307-3111

Adresse postale :
C.P. 6186
Bureau de poste de la rue Wellesley
Auckland 1, Nouvelle-Zélande

Ministère des Affaires étrangères et du
Commerce international
Direction de la Corée et de l'Océanie (PKE)
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Téléphone : (613) 996-1052
Télécopieur : (613) 996-1248

Ministère des Affaires étrangères et du
Commerce international
Direction des renseignements sur les marchés
(TBS)
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Téléphone : (613) 996-0670
Télécopieur : (613) 943-8820

APPRÉCIATION DU LECTEUR

Veillez aider le Centre des études de marché d'Équipe Canada à produire des rapports qui répondent à vos besoins en remplissant le formulaire d'évaluation ci-joint et en nous le retournant par télécopieur, au (613) 943-1103. Merci de votre précieuse collaboration.

1. Comment avez-vous obtenu un exemplaire de ce rapport de marché?

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> FaxLink de l'InfoCentre | <input type="checkbox"/> Site www du gouvernement |
| <input type="checkbox"/> Service de rens. de l'InfoCentre | <input type="checkbox"/> Autre : _____ |
| <input type="checkbox"/> Bureau régional du gouvernement | |

2. Comment décririez-vous le présent rapport de marché?

	Tout à fait d'accord	d'accord	Pas d'opinion	Pas d'accord	Pas du tout d'accord
Utile	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Complet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bien présenté	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bien rédigé	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Longueur idéale	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3. Sous quelle forme préférez-vous recevoir ces rapports?

- | | |
|----------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> Imprimé | <input type="checkbox"/> Version électronique |
|----------------------------------|---|

4. En se fondant sur les renseignements contenus dans le présent rapport, quelles mesures particulières votre entreprise prévoit-elle de prendre en ce qui concerne ce marché? Cochez toutes les rubriques qui s'appliquent.

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Chercher un agent/distributeur | <input type="checkbox"/> Contacter un bureau commercial du Canada à l'étranger |
| <input type="checkbox"/> Visiter le marché | <input type="checkbox"/> Participer à un salon commercial à l'étranger |
| <input type="checkbox"/> Faire plus de recherche | <input type="checkbox"/> Rien |
| <input type="checkbox"/> Autre : _____ | |

5. Quels autres rapports de marché seraient utiles à votre entreprise? Veuillez énumérer les produits et les pays sur lesquels vous aimeriez qu'ils portent. _____

6. Laquelle des catégories suivantes décrit le mieux votre organisation? Cochez une case seulement.

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Fabrication/transformation | <input type="checkbox"/> Organisme gouvernemental |
| <input type="checkbox"/> Maison de commerce | <input type="checkbox"/> Étudiant/université |
| <input type="checkbox"/> Fournisseur de services d'exportation | <input type="checkbox"/> Consultant |
| <input type="checkbox"/> Association industrielle/commerciale | <input type="checkbox"/> Autre : _____ |

7. Quel était le chiffre d'affaires de votre organisation l'an dernier, en dollars canadiens?

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Moins de 10 millions | <input type="checkbox"/> De 10 millions à 50 millions |
| <input type="checkbox"/> Plus de 50 millions | <input type="checkbox"/> Sans objet |

Autres commentaires/suggestions : _____

FACULTATIF — Nom de votre organisation : _____